



**IHR PARTNER
FÜR KOMPLEXE
IMMOBILIENSITUATIONEN
UND FINANZIERUNGEN**

Fallstudie: Workout eines syndizierten
Immobilienkredites

Besicherung: 6 Tagungshotels

AUSGANGSSITUATION

Unser Team übernahm die Abwicklung eines syndizierten und mittlerweile notleidenden, da bei Fälligkeit nicht bedienten, Immobiliendarlehens, das ursprünglich zur Verbriefung vorgesehen war. Kreditnehmer war eine Ein Zweckgesellschaft ohne weitere Eigenmittel oder Reserven. Eine Rückzahlung des zwischenzeitlich nur geringfügig getilgten Darlehens mit einem ursprünglichen Betrag von mehr als 50 Mio. Euro war insbesondere nicht möglich, da sich der Wert der Immobilien durch auslaufende Mietverträge, zu geringe Investitionen seitens des Eigentümers und nachfolgend hohem Leerstand massiv verschlechtert hatte. Die anfänglich vereinbarte konsensuale Abwicklung durch Verkauf in Zusammenarbeit mit dem Eigentümer führte jedoch, u.a. durch Nichteinhaltung der Verwertungsvereinbarung seitens des Eigentümers, zum unerwarteten Abbruch des laufenden strukturierten Verkaufsprozesses Mitte 2015.



Darlehensebene

Es stellte sich im Verlauf der Verhandlungen heraus, dass der Kreditnehmer unzuverlässig und unkooperativ war und Absprachen nicht einhielt. Es wurde versucht den Finanzierer durch ein verbundenes Unternehmen des Kreditnehmers im Sinne des Kreditnehmers zu beeinflussen. Durch eine fehler- und mangelhafte Dokumentation der Portfoliodaten war der Verkauf erschwert, da ein Käufer erhebliche Abschläge aufgrund von Datenmängeln und den damit verbundenen Risiken machen würde. Hinzu kam, dass es sich um eine Konsortialfinanzierung handelte und die vier Finanzierer unterschiedliche Interessenlagen hatten.



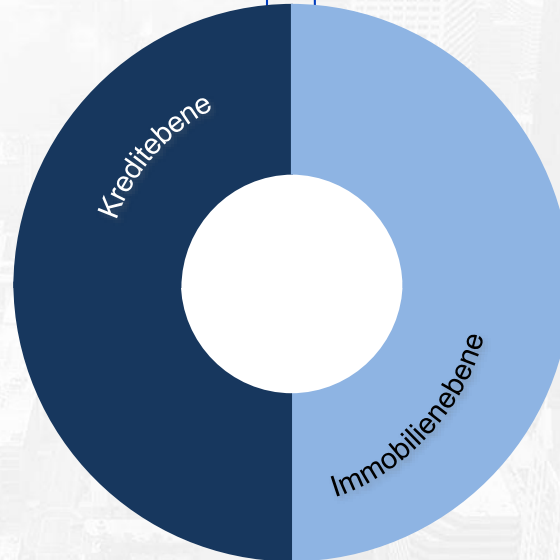
Immobilienenebene

Das Portfolio war sehr schwer marktgängig, da es 6 Tagungshotels in Deutschland enthielt, die sich überwiegend in schwierigen befanden Lagen. Teilweise waren diese leerstehend, hatten kurze verbleibende Mietvertragsrestlaufzeiten und der Alleinmieter plante den Auszug bei Mietvertragsende. Dies erforderte hohe Investitionskosten bei Neuverpachtung bzw. -vermietung.

LÖSUNGSANSÄTZE

Ziel: Maximierung der Darlehensrückführung innerhalb eines kurz- bis mittelfristigen Zeitraums, bei geringem zusätzlichen Investitionsvolumen.

- Übernahme der Kontrolle über die Mieteingangskonten durch Offenlegung der Mietabtretung nach Vertragsbruch des Schuldners.
- Sicherstellung der laufenden Bedienung von Zins und Tilgung zur Rückführung des Darlehens durch Kontrolle der Ausgaben der Objektverwaltung.
- Verhandlung einer Bündelung der Interessen der Kreditgeber, um die Position des Special Servicers gegenüber dem Darlehensnehmer zu stärken.
- Intensive, monatelange Verhandlung mit dem Kreditnehmer über die Bedingungen für die Freigabe der Sicherheiten, als dieser versuchte einen Teil der Immobilien ohne Gläubigerzustimmung zu verkaufen.



- Durch einen strukturierten Bieterprozess konnte ein hochprofitabler Verkauf eines wesentlichen Objektes im Jahr 2014 durch den Special Servicer erreicht werden.
- Die restlichen Objekte sollten ebenfalls im Rahmen eines Bieterprozesses als Portfolio im Jahr 2015 verkauft werden, jedoch unterzeichnete der Darlehensnehmer, trotz vertraglicher Verpflichtungen, den Kaufvertrag nicht.
- Um den Druck auf den Darlehensnehmer zu erhöhen wurden Zwangsverwaltungs- und Versteigerungsmaßnahmen eingesetzt, um letztendlich ein kooperatives Verhalten des Kreditnehmers zu erzwingen. Somit konnte weiterer Schaden von den Gläubigern abgewendet werden.

REALISIERTES ERGEBNIS



Erhöhung der Rückzahlung des Darlehens um mehr als 1 Mio. Euro gegenüber den ursprünglichen Erwartungen durch erfolgreiche Verhandlung des Special Servicers mit Darlehensnehmer und Käufer der Immobilien

Reduzierung der potentiellen nachlaufenden Haftung der Kreditgeber durch geordnete Liquidation des Kreditnehmer bzw. der Eigentümergesellschaft

Erzielung einer Rückführungsquote in Bezug auf das ausstehende Darlehen von über 98% bei laufender Bedienung des Kapitaldienstes



Kontakt

Steinberg Real Estate Management GmbH

Feldstraße 1
65719 Hofheim
Deutschland

+49 (0) 6192 973 3544

info@steinberg.management

www.steinberg.management